Domingo 31
de mayo
de 1998 Año 9
N° 423

CASH

Suplemento económico de
Página/12

Las multinacionales arrasan

TODO EN VENTA

Por Maximiliano Montenegro

Reportajes a los especialistas

Roberto Bisang (Univ. de Gral. Sarmiento) "La UIA seguirá existiendo"

Andrés López (CENIT) "Pocos grupos son sólidos"

Páginas 4 y 5

Derrumbe de las bolsas

RETIRADA DE LOS EMERGENTES

Por Alfredo Zaiat

El Buen Inversor, página 7

INFORME ESPECIAL

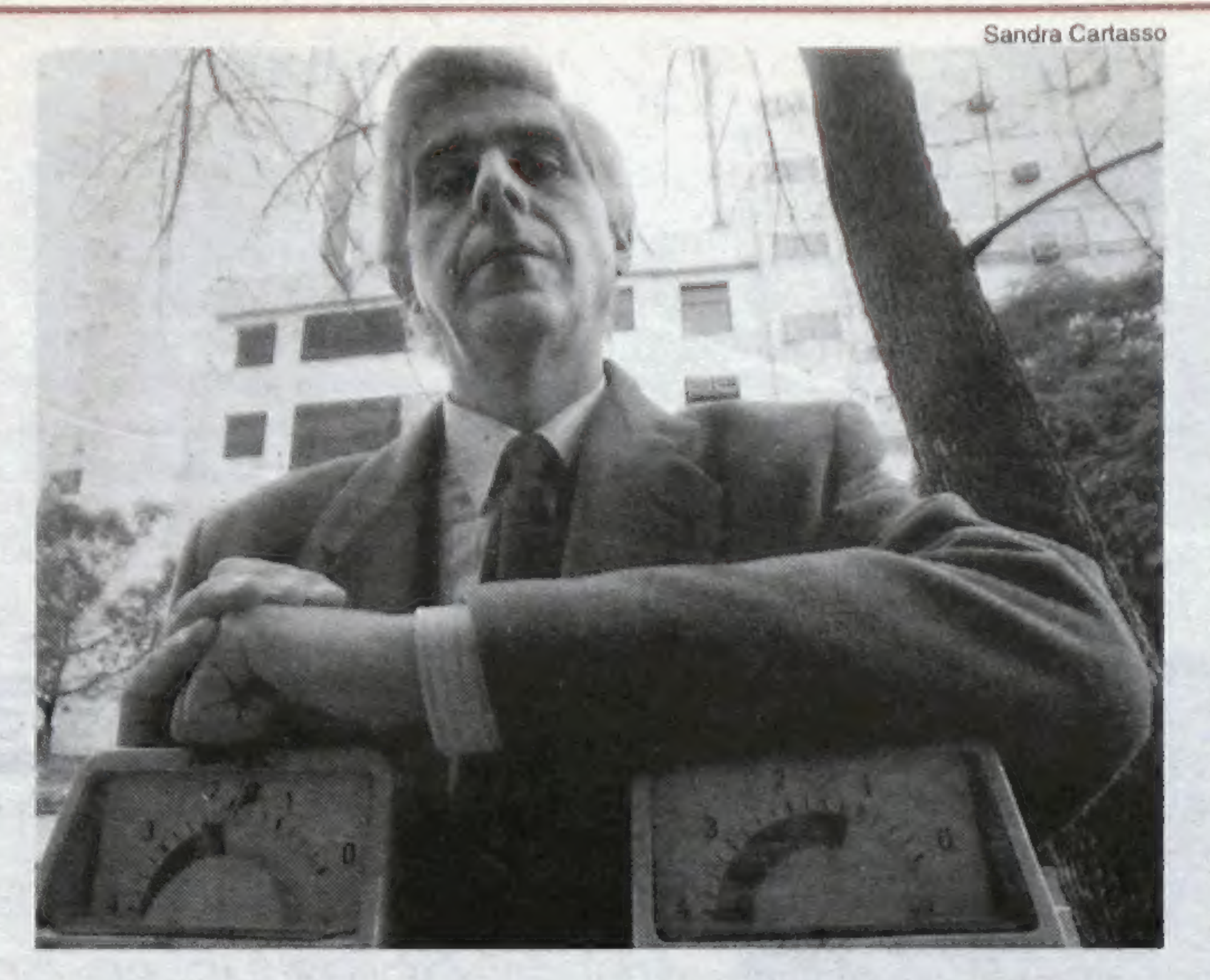
Los Programas de Propiedad Participada sólo sirvieron para que los trabajadores no se opusieran a las privatizaciones. El proyecto del Gobierno terminó en un fiasco

CAPITALISMO POPULAR LAS PELOTAS

- ✓ Pronto no quedará ninguno de los PPP.
- ✓ El de los telefónicos está siendo liquidado en una operación millonaria: U$S 1500 millones.
- ✓ Los PPP nunca cumplieron el declarado propósito de dar participación a los trabajadores en la conducción de las empresas públicas privatizadas.
- ✓ Los sindicatos sólo buscaron hacer un negocio.
- ✓ Y a los nuevos dueños de las empresas no les hacía gracia que un representante obrero se sentara en el directorio.
- ✓ Nadie explica oficialmente por qué el Gobierno regaló paquetes accionarios que valen miles de millones y eran de propiedad social.

Por J.N.

Sandra Cartasso



El pronóstico de un experto

"PARA EL 2000 NO QUEDARA NINGUNO"

Edgardo Luis Carranza, especialista en PPP, dice que los trabajadores venden sus acciones porque prefieren cobrar algo a no cobrar nada.

Después de dedicarse durante casi una década a los Programas de Propiedad Participada, asesorando a sus integrantes, Edgardo Luis Carranza milita ahora en la Asociación de Defensa del Pasajero y Usuario del Transporte. Este cambio de frente parece todo un diagnóstico sobre el destino de los PPP. **Cash** comenzó pidiéndole un balance de los Programas al día de hoy. Según resumió, de los 45 que se constituyeron, entre 10 y 12 se han cerrado antes de tiempo, incluyendo los más importantes, como YPF y los telefónicos. "Los empleados prefirieron cobrar algo a no cobrar nada", según Carranza.

–¿Desaparece entonces la propiedad participada?

–Creo que para el 2000 no quedará virtualmente ningún Programa, sin que hayan podido nunca cumplir con su objetivo. Fue una "propiedad", pero no "participada", porque cada vez que los empleados o sus representantes descubrían alguna transgresión, sobrevenían las represalias, los despidos. Salvo Luz y Fuerza, los demás sindicatos se plegaron al manoseo, a la negociación burda. El Gobierno, a su vez, siempre se preocupó por favorecer a los dirigentes ultramenemistas, como Rogelio Rodríguez en las telefónicas o José Luis Lingeri en Aguas.

–¿Cómo fue la intervención del Banco Comafi en el cierre?

–Una característica del Comafi es que actúa sin plata. En el caso de Telefónica, primero el banco les hizo una oferta a los empleados, pero luego apareció la empresa y les dijo que la oferta era suya. El final fue así: Telefónica comprando y el Comafi cobrando la comisión porque había juntado los mandatos irrevocables. El banco en ningún momento presionó a la empresa para que mejorara su oferta.

–Pero $ 3,50 por acción no fue un mal precio.

–Los 3,50 son un techo: valen si la cotización del papel se mantiene o sube, pero si cae por debajo de ese precio –como ocurrió el viernes, en que cerró a 3,27–, la gente cobrará el valor bursátil. A los telefónicos puede pasarles lo que a los trabajadores de Gas Natural BAN, que recibieron una oferta de $ 1,20 y terminaron pagándoles 1,05 por acción, el mismo día en que el Estado vendió en 1,27. Pero, en verdad, con todos los descuentos cobraron a la postre 78 centavos. En el caso de YPF, Salomon Brothers ganó 100 millones en tres días por el solo hecho de que la acción bajó de 33 a 29 cuando vendieron los empleados y luego volvió a 33.

–¿Cuál fue la actitud del Ministerio de Economía frente a los Programas?

–A Economía siempre le molestaron. Esto es porque en las empresas privatizadas, además de un director por el Estado, se sentaba uno por los trabajadores. El director por el PPP, siempre que encontraba una irregularidad, se dirigía a Economía y le preguntaba por qué su director nunca veía nada. El ministerio, por tanto, quería eliminarlos a todos, coincidiendo en esto con los accionistas mayoritarios. Por eso, cuando Carlos Menem se decidió a eliminar el de YPF –o sea, venderlo antes de que naciera–, a Economía le dieron luz verde para terminar con todos. A ese fin fue reformando todo lo que hiciese falta para que los Programas pudiesen saldar sus deudas con el Estado. Lo hicieron en TGN, en TGS, ahora vienen Pampeana, Gas Natural BAN que ya terminó, Metrogás que pronto terminará, y ya han empezado con el sector eléctrico.

–¿Cómo es el caso particular de Luz y Fuerza?

–A este sindicato los PPP le sirven para estar en todos los directorios de las empresas que pueden competir con él como dueño que es de varias centrales térmicas. En general, el director por el Programa en una empresa privatizada accede a información sobre los actos irregulares, y a cambio de no denunciarlo puede negociar ventajas para los trabajadores o para el sindicato.

–No parece muy moral. ¿Son tan habituales las transgresiones?

–Las empresas privatizadas vinieron cometiendo muchas irregularidades por la actitud permisiva del Estado. Los entes reguladores, la CNV, la Bolsa, todas esas instituciones están para controlar pero no controlan nada. Ahora, sin embargo, hubo señales de que esto se está terminando, que en el futuro deberán ser transparentes.

–¿Está involucrado el poder político en las maniobras?

–Un ejemplo: la venta de acciones no paga impuestos, pero sí paga Ganancias el beneficio que logre quien compre y luego venda. Desde 1995 había en Diputados un proyecto de ley impulsado por el metalúrgico Naldo Brunelli, que había liquidado el PPP de Somisa. Ese proyecto exceptuaba de Ganancias a los fiduciarios o entidades que intervinieran en la venta de acciones de un PPP, con retroactividad a 1990. En diciembre último, el Poder Ejecutivo envió ese proyecto a extraordinarias. La pregunta –una de tantas– es por qué Presidencia se interesa tanto en esta cuestión.

> **Castigos:** ***"Los Programas fueron de 'propiedad' pero no 'participada'. Cuando los empleados descubrían una transgresión, sobrevenían las represalias".***

Por Julio Nudler

¿Propiedad participada? No, gracias. El vehículo hacia el capitalismo popular de mercado está en llanta, y pronto irá al desguace. Si la venta de las empresas públicas reportó unos 21.000 millones de pesos, los PPP representaron unos 2100 millones, porque en general se les adjudicó un 10 por ciento de las compañías transferidas. Pero el valor actual de esos paquetes es inmensamente superior. Solamente los dos Programas telefónicos, medidos a precios de mercado, trepan hasta los 1500 millones. Toda esa masa accionaria, cedida a los empleados de las empresas estatales en el momento en que ellas dejaban de serlo, se disgrega ahora rápidamente. Mediante procedimientos muchas veces oscuros y manipulados, esas inmensas tenencias se convierten en plata repartida entre miles de asalariados. A esta altura, nadie explica por qué se abandonó el declarado propósito de que en el directorio de cada empresa privatizada se sentara un director obrero, y que todos los empleados se sintieran algo dueños de la compañía y no simples *lavoratori*. Como alguien dijo: propietarios y no proletarios. Tampoco explica el Gobierno por qué, en este caso, tomó una propiedad social y se la obsequió a un determinado conjunto de trabajadores, mediatizados, en gran parte de los casos, por la intromisión de los dirigentes sindicales. Como quiera que sea, el sistema de los PPP está en acelerada agonía y, salvo casos muy aislados, no sobrevivirá al cambio de siglo.

Sin embargo, la fórmula todavía puede prestarle servicios al Gobierno, parecidos a los que le aportó en los primeros años de esta década. La utilidad primordial consistió en vencer la resistencia del aparato gremial y de las bases a la política privatizadora, estando claro que detrás de cada traspaso sobrevendría una ola de despidos. Aquella fue una necesidad muy fuerte en los comienzos del menemismo. Por algo en la venta de ENTel, que fue la primera de todas, el Estado cedió a los trabajadores las acciones del Programa a un precio absurdamente ínfimo, no sólo en nivel absoluto sino también en comparación con el flujo de dividendos que generarían esos mismos papeles para saldar la deuda contraída al recibirlos. Esa vieja resistencia reaparece ahora en el caso del Banco Nación. No extraña, por tanto, que ya se estén haciendo allí los preparativos de un PPP, justamente cuando los demás se están disolviendo. Con algunos miles de pesos para cada bancario del Nación y la participación de rigor para la Bancaria, el rechazo frontal a la venta puede ablandarse.

> **Nación:** ***Mientras desaparecen los PPP se prepara la formación de uno nuevo en el BNA, porque serviría para vencer la resistencia a la privatización.***

Los ultramenemistas fueron tratados siempre con especial benevolencia, como si los PPP fueran un pago de favores políticos. El telepostal Ramón Baldassini, por ejemplo, mereció incluso que el Gobierno decidiera ignorar lo dispuesto en la ley de Reforma del Estado. Esta dice que las acciones serán adjudicadas a los Programas a título oneroso. Ya el casi simbólico precio de las telefónicas burló esa disposición. Pero para el correo se fue más lejos aún: la idea fue tra-



Escándalo sin rating

Quizá por lo difícil que es comprender el asunto, o porque el nombre no le dice nada al público, la escandalosa historia de los Programas de Propiedad Participada nunca alcanzó mayor popularidad, aunque involucrara montos mucho más cuantiosos que los de escándalos en comparación muy modestos. Ni siquiera Domingo Cavallo se refirió jamás a este asunto, quizá porque algunas gruesas maniobras tuvieron lugar dentro de su jurisdicción, involucrando a Wylian Otrera, que como secretario de Obras Públicas era un protagonista clave.

El caso encerraba una contradicción en sí mismo. Los trabajadores se sentían estafados, y tenían razón. Les habían adjudicado paquetes accionarios, pero no podían decidir nada. Otros, no autorizados a hacerlo, tomaban las determinaciones por ellos. Esto era posible por la complicidad entre funcionarios y sindicalistas. Pero tampoco dejaba de ser cierto que el origen de los Programas, y por tanto de la propiedad de esos paquetes por parte de los empleados, era legal pero no legítimo. Sólo se trató de un juego político.

ducir en acciones el aporte de mobiliario hecho a Macri y cedérselas gratuitamente al Programa.

A los fines poco transparentes que persiguió el Gobierno con los PPP –compra de voluntades, y prebendas para la dirigencia sindical amiga– se sumó la hostilidad de la mayoría de los consorcios privados, que no quieren intrusos en el directorio. Es preciso tener en cuenta que esta primera década de la Argentina privatizada fue el tiempo de todas las transgresiones, las maniobras, los abusos, aprovechando la condescendencia de los entes reguladores y la ineficacia de los otros órganos de contralor. No era, seguramente, el mejor momento para que los nuevos dueños aceptasen la participación obrera, que por lo general se estructuró no antes sino después de cada traspaso.

Intrusos: ***A los fines poco transparentes que persiguió el Gobierno se sumó la hostilidad de los privados, que no quieren intrusos en el directorio.***

La breve pero muy conflictiva existencia de los Programas tuvo algunos protagonistas célebres, como el ex ministro Rodolfo Díaz, que ocupó la cartera de Trabajo, hoy es procurador del Tesoro y, en otra faceta de sus actividades, asesoró a algún importante PPP. Otra figura saliente fue la de Wenceslao Bunge, que actuó en varios Programas, fue asesor en la materia de Domingo Cavallo, recibió financiación específica del Banco Mundial y fundó una firma dedicada al asunto. Nunca ninguna voz oficial advirtió incompatibilidad alguna entre tantas funciones.

Tampoco hubo límites para los extraños manejos con los fondos, ni claridad en las responsabilidades. Todo esto fue conduciendo a una confluencia de objetivos entre todas las partes: el Estado, las empresas privatizadas y los trabajadores integrados a los Programas. Objetivo compartido: liquidarlos. Finalmente, el proceso de concentración no podía ser un medio ambiente propicio para una experiencia de participación.

Balance

- ◆ Pronto no quedará ninguno de los Programas de Propiedad Participada. Una cuarta parte ya fueron cerrados o están a punto de quedar liquidados.
- ◆ Los PPP nunca cumplieron el declarado propósito de dar participación a los trabajadores en la conducción de las empresas públicas privatizadas.
- ◆ Los verdaderos objetivos fueron en realidad otros: evitar que los empleados de las empresas estatales resistieran el traspaso a manos privadas, y entregar un arma poderosa a los sindicalistas amigos.
- ◆ Los nuevos dueños de las empresas nunca vieron con simpatía los Programas: no les hacía gracia que un representante obrero se sentara en el directorio.
- ◆ Tras una larga serie de maniobras y manipulaciones, los trabajadores prefirieron juntarse cuanto antes con la plata.
- ◆ Nadie explica oficialmente por qué el Gobierno regaló paquetes accionarios que valen miles de millones y eran de propiedad social.



Uno a uno los programas que se liquidan

Empresa	Empleados	Acciones	Empresa	Empleados	Acciones
Telefónica	18.000	300.000.000	D. Gas del Noroeste	170	7.402.428
Telecom	17.000	250.000.000	Central Güemes	168	6.290.000
YPF	9561	35.300.000	Gas Natural BAN (*)	150	7.800.000
YPF –adicional–	205	1.429.046	Hidro El Chocón	130	7.591.681
Edesur	4571	99.298.399	Transpa	118	4.079.631
Edenor	3908	83.161.020	Distrocuyo	117	3.977.083
Aerolíneas Arg	3564	438.861.360	CT Patagónicas	106	1.020.808
C. de Ahorro y Seg	1142	143.575	Transnea	102	501.200
Metrogas	1080	38.822.463	CT del NEA	100	45.644
Dist. Gas Pampeana	873	26.167.224	C. Ter. del Litoral	89	6.755
Transener	863	36.019.882	Hidr. Los Nihuiles	88	2.912.823
Trans Gas del Sur	836	16.719.289	Hidroe Diamante	82	11.111.085
Central Puerto	707	8.401.589	CT Alto Valle	80	203.950
Central Costanera	608	13.468.600	Hid. Cerros Colorados	80	2.462.045
CT San Nicolás	494	9.015.076	Hidroele. Alicurá	72	6.034.130
Distr. Gas del Sur	480	13.283.227	H. Pied. del Aguila	58	9.224.106
Trans. Gas del Norte	462	13.363.358	CT Mendoza	52	1.975.122
Edelap	409	2.974.000	Central Dock Sud	51	1.900.200
Dist. Gas del Ctro.	340	12.179.489	Pedro Mendoza	28	827.400
Dist. Gas Cuyana	331	16.121.467	H. Río Hondo	18	84.701
Transnoa	219	1.000.599	Hidroter San Juan	16	250.906
CT Sorrento	209	1.718.385	H. Río Juramento	14	838.885
CT del Noroeste	206	1.690.117			
D. Gas del Litoral	203	9.777.419			

(*) parcial

Fuente: *Ministerio de Economía.*

EXTRANJERIZACION

Producción: Maximiliano Montenegro

Andrés López, investigador del CENIT en multinacionales

"ESTAN ARRASANDO"

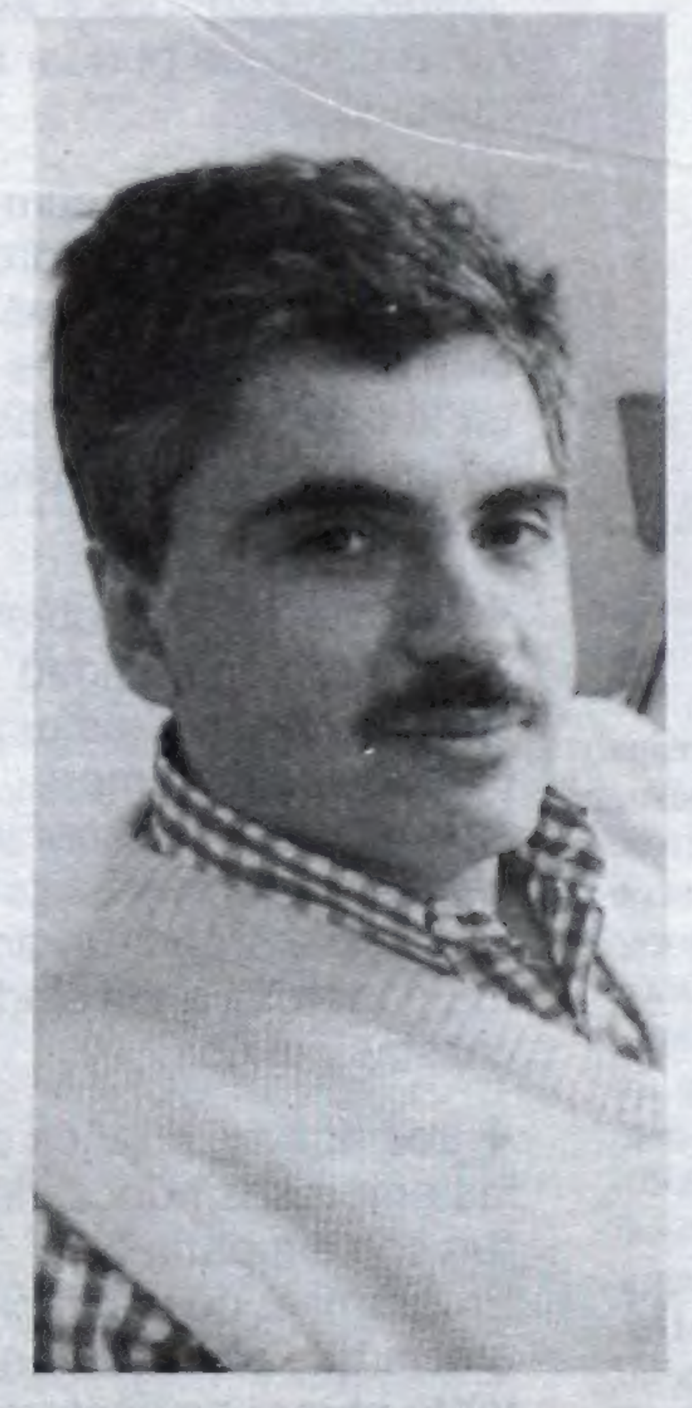
–A este ritmo da la sensación de que no quedará ningún grupo nacional, incluso en el sector de alimentos, donde se pensaba que la producción nacional tenía ventajas competitivas.

–Los únicos grupos que parecen sólidos son Techint, en siderurgia, donde es competitivo a nivel mundial; Pérez Companc, en el negocio petrolero y gasífero; Bagó, en la medida que no salga una ley de patentes como quieren los norteamericanos; SanCor, que aparece con inversiones en Brasil; e YPF, que, aunque tiene su capital muy disperso entre inversores del exterior, la considero un empresa argentina porque la toma de las decisiones se realiza en el país. Estamos comenzando un estudio sobre la internacionalización de empresas argentinas, para ver si se siguen un sendero de desarrollo similar al que ocurrió en el sudeste asiático, y solo contamos a cuatro o cinco candidatos con capacidad de competir en el exterior con inversiones.

–Es decir, que puedan convertirse en transnacionales, chicas a nivel mundial, que compiten en la "primera B" o "C".

–El único en serio es Techint. Esta es una gran diferencia con México, Brasil o Chile, lo cual habla de la fortaleza relativa de las empresas nacionales en esos países en relación a las argentinas.

–¿Usted define la bandera de la multinacional desde el punto de vista de la ubicación geográfica del centro de decisiones antes que por el origen del capital?



–Si uno se fija dónde está situado el capital desde el punto legal hoy se encuentra con cosas muy raras: grandes empresas con sede en las Islas Vírgenes, por ejemplo. En cambio, el tema de la decisión es clave. El lugar donde se sitúa el centro de decisiones de una multinacional tiene mucho peso en su estrategia. Por ejemplo, en Singapur el gobierno otorgó incentivos impositivos para que las transnacionales del sudeste asiático instalen sus casas matrices en el país. Para el gobierno era importante que "Ford Asia" tuviera su cuartel regional ahí. El acaparar el centro de decisiones tiene sus beneficios en relación a los países que reciben las filiales: éstas no tienen capacidad operativa para definir estrategia alguna.

–¿Qué margen tienen los gobiernos de negociar con las multinacionales estrategias en línea con objetivos nacionales fijados por el poder político?

–Depende de lo que ofrezca. Por ejemplo, las automotrices japonesas en Estados Unidos no tienen requisitos de contenido local. Sólo deben incorporar un 50 por ciento de partes norteamericanas en el caso de que exporten a Canadá o México. Igualmente, crecientemente las firmas japonesas en Estados Unidos están nacionalizando su producción. La razón es que ha habido negociaciones concretas de los estados locales, otorgando incentivos fiscales, para que esto ocurra. Segundo, porque es mejor ante la opinión pública aparecer comprometidos con el desarrollo del país. Y también por la necesidad de desarrollar proveedores y canales locales de distribución por cuestiones técnicas.

–Ahí influye la escala del mercado. Si el gobierno argentino quisiera fijar condiciones a las multinacionales tal vez la respuesta sea, "entonces nos vamos a otro lado".

Puñado: *"No hay más de cuatro o cinco grupos que parecen sólidos. El lugar desde donde se define la estrategia de una empresa es clave para el país".*

–Obviamente, a mayor interés del mercado mayor margen de acción para direccionar a las multis. Pero siempre hay margen.

–¿En qué sentido se plantea hoy la negociación?

–Antes, el problema era cuánto van a remitir de dividendos, un tema que hoy ya no se discute. Hoy sí se puede discutir qué tipo de actividades tecnológicas van a desarrollar localmente; qué van a hacer con el empleo, numéricamente y en calidad; ¿van a desarrollar proveedores o van a importar absolutamente todo? Si el diputado Roggero va a impulsar una ley para que las telefónicas compren insumos nacionales no le va a ir bien. Pero si uno negocia, por sector, algún tipo de beneficio mutuo se pueden lograr cosas.

–¿Cuál es el riesgo de dejar que las multis se muevan en el mercado local por las leyes del mercado?

–El riesgo es que se conforme un modelo de armadurías en el que importan todo, con lo cual las multinacionales terminan recortando y precarizando empleo en relación a las empresas locales. Una hipótesis optimista diría que las propias multis en algún momento van a requerir el desarrollo de un entramado de industria local, debido a la "competitividad sistémica": sin proveedores locales, en un contexto de pobreza, resulta más difícil ser eficiente.

Y la nave va

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Channels Fullscreen Mail Print Edit

La Unión Europea y Latinoamérica

CUESTION DE PRIORIDADES

Por Camilo Taufic

El comercio exterior de América latina es el que crece más rápidamente en el mundo, comparado con el de otras regiones. En 1996 se exportaron 250 mil millones de dólares, y se importaron 272 mil millones, con un aumento de 11,5 por ciento en ambas corrientes, respecto a 1995. Las cifras preliminares de 1997 y 1998 confirman esta tendencia, que se ha mantenido a lo largo de toda la década. Los datos provienen del SELA (Sistema Económico Latinoamericano), integrado por 28 países, incluyendo los del Caribe angloparlante y Cuba. A pedido de los cancilleres del Grupo de Río, el SELA, conducido por el economista argentino Carlos Moneta, acaba de concluir un estudio sobre las perspectivas políticas de los intercambios comerciales de la región, titulado *Reflexiones en torno a la Cumbre Unión Europea - América Latina de 1999*.

DOCUMENTOS SELA

Sobre los elementos del entorno internacional de corto y mediano plazo, el documento marca diferencias con la UE. "Nuestra región tiene prioridades distintas", advierte recordando los preparativos del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), iniciados en Miami en 1994 y potenciados en la reciente Cumbre de Santiago de Chile (abril 1998). "Aunque no se debe olvidar el interés general existente por diversificar nuestras relaciones externas", expresa.

El SELA sugiere, al mismo tiempo, "precisar el contenido del concepto *asociación estratégica* aplicable a América latina y usado recientemente por el Consejo Europeo". Recomienda estar vigilante frente a otras "asociaciones estratégicas" que se plantean los europeos, como el *Pacto Transatlántico UE/EE.UU.*, mencionado hace unas semanas por sir Leon Britton. En lo económico y comercial, ¿cuál sería el trato europeo hacia América latina y el Caribe ante la eventualidad de negociar una mayor apertura comercial con los EE.UU.?, se interroga el SELA. "¿Los europeos harían diferenciación, en cuanto a acceso a mercados, entre los dos procesos de negociación?".

No es la única duda latinoamericana. El SELA anota que la ampliación de la Unión Europea a Polonia, Hungría, Eslovenia, República Checa, Estonia y Chipre "tendrá incidencias sobre sus prioridades políticas", en el sentido de que su *eje* se desplazará hacia el Este de Europa "en detrimento de los países mediterráneos europeos, más cercanos a la América latina".

Otro tema que preocupa al SELA es el peso de los productos agrícolas en la economía de los nuevos socios del Este de la Unión Europea. Los recién llegados se esforzarán por mantener las medidas proteccionistas en el sector agrícola, que estaban en retirada, rebajando así la chance exportadora latinoamericana en ese rubro.

El estudio sobre la cumbre del próximo año se da espacio, también, para poner al contraluz las implicaciones de la crisis financiera asiática y la instrumentación del Euro, en relación a América latina. Concluye que el comercio total con la Unión Europea alcanza a 80 mil millones de dólares anuales. Pero mientras las exportaciones *desde* la UE a Latinoamérica crecieron 130 por ciento en el curso de esta década, las exportaciones de la región *hacia* el viejo continente subieron sólo 13 por ciento, o sea, diez veces menos.

SITE: http://www.lanic.utexas.edu/~sela

EL CO…
LA CA…

No es necesario leer a Ca
los Marx para darse cuen
de que "El capital no tiene patria
una frase que a esta altura form
parte del sentido común. Sin em
bargo, el anuncio de Bunge
Born de que venderá Molinos R
de la Plata, la mayor empresa
alimentos del país, y la confirm
ción de que Macri cedió el co
trol de Sevel a la francesa Peug
ot volvió a instalar en la opinió
pública la sensación de que l
"empresas nacionales" son ca
vez menos argentinas, aunq
ahora que viene el Mundial ga
ten millones en publicidades q
apelan a alentar a la selección
Passarella (que, a no dudarlo,
ciento por ciento argentina).
Hoy, toda la producción aut
motriz local están en manos
extranjeros. Todos los servici
públicos (teléfonos, agua, lu
gas) están administrados por e
tranjeros. Más del 50 por cien
de las ventas de alimentos, beb
das y tabaco son controladas p
firmas multinacionales y,
cuanto le bajen el martillo a M
linos, la proporción superará
60 por ciento. El 90 por ciento
las compras de los argentinos
limpieza y cosméticos son pr
ductos elaborados por empres
extranjeras. La lista sigue con
80 por ciento de los neumático
el 76 por ciento de las ventas
electrónicos; el 82 por ciento
los productos químicos y petr
químicos; el 62 por ciento de
celulosa y papel; el 45 por cie
to de los productos farmacéu
cos; el 43 por ciento del petr
leo, etc., etc. Sólo dos secto
escapan, por ahora, a la tende
cia: cuero, donde es cuestión
tiempo para el ingreso del cap
tal extranjero; y siderurgia, do
de, protección e incentivos o
ciales mediante, Techint y Aci
dar acaparan casi la totalidad d
mercado.
¿Es buena o mala semejante e
tranjerización de la producci
local?
En realidad, no es ni bueno
malo, al menos para quienes
creen que la camiseta argenti
deba ser vestida sólo por los a
gentinos.
Pero sí plantea un proble
desde el punto de vista macro
conómico para la Convertibi
dad: a futuro agravará el deseq
librio externo que tanto preoc
pa al FMI (que, se sabe, no es



EXTRANJERIZACION

Producción: Maximiliano Montenegro

Andrés López, investigador del CENIT en multinacionales

"ESTAN ARRASANDO"

–A este ritmo da la sensación de que no quedará ningún grupo nacional, incluso en el sector de alimentos, donde se pensaba que la producción nacional tenía ventajas competitivas.

–Los únicos grupos que parecen sólidos son Techint, en siderurgia, donde es competitivo a nivel mundial; Pérez Companc, en el negocio petrolero y gasífero; Bagó, en la medida que no salga una ley de patentes como quieren los norteamericanos; SanCor, que aparece con inversiones en Brasil; e YPF, que, aunque tiene su capital muy disperso entre inversores del exterior, la considero un empresa argentina porque la toma de las decisiones se realiza en el país. Estamos comenzando un estudio sobre la internacionalización de empresas argentinas, para ver si se siguen un sendero de desarrollo similar al que ocurrió en el sudeste asiático, y solo contamos a cuatro o cinco candidatos con capacidad de competir en el exterior con inversiones.

–Es decir, que puedan convertirse en transnacionales, chicas a nivel mundial, que compiten en la "primera B" o "C".

–El único en serio es Techint. Esta es una gran diferencia con México, Brasil o Chile, lo cual habla de la fortaleza relativa de las empresas nacionales en esos países en relación a las argentinas.

–¿Usted define la bandera de la multinacional desde el punto de vista de la ubicación geográfica del centro de decisiones antes que por el origen del capital?



–Si uno se fija dónde está situado el capital desde el punto legal hoy se encuentra con cosas muy raras: grandes empresas con sede en las Islas Vírgenes, por ejemplo. En cambio, el tema de la decisión es clave. El lugar donde se sitúa el centro de decisiones de una multinacional tiene mucho peso en su estrategia. Por ejemplo, en Singapur el gobierno otorgó incentivos impositivos para que las transnacionales del sudeste asiático instalen sus casas matrices en el país. Para el gobierno era importante que "Ford Asia" tuviera su cuartel regional ahí. El acaparar el centro de decisiones tiene sus beneficios en relación a los países que reciben las filiales: éstas no tienen capacidad operativa para definir estrategia alguna.

–¿Qué margen tienen los gobiernos de negociar con las multinacionales estrategias en línea con objetivos nacionales fijados por el poder político?

–Depende de lo que ofrezca. Por ejemplo, las automotrices japonesas en Estados Unidos no tienen requisitos de contenido local. Sólo deben incorporar un 50 por ciento de partes norteamericanas en el caso de que exporten a Canadá o México. Igualmente, crecientemente las firmas japonesas en Estados Unidos están nacionalizando su producción. La razón es que ha habido negociaciones concretas de los estados locales, otorgando incentivos fiscales, para que esto ocurra. Segundo, porque es mejor ante la opinión pública aparecer comprometidos con el desarrollo del país. Y también por la necesidad de desarrollar proveedores y canales locales de distribución por cuestiones técnicas.

–Ahí influye la escala del mercado. Si el gobierno argentino quisiera fijar condiciones a las multinacionales tal vez la respuesta sea, "entonces nos vamos a otro lado".

> **Puñado:** *"No hay más de cuatro o cinco grupos que parecen sólidos. El lugar desde donde se define la estrategia de una empresa es clave para el país".*

–Obviamente, a mayor interés del mercado mayor margen de acción para direccionar a las multis. Pero siempre hay margen.

–¿En qué sentido se plantea hoy la negociación?

–Antes, el problema era cuánto van a remitir de dividendos, un tema que hoy ya no se discute. Hoy sí se puede discutir qué tipo de actividades tecnológicas van a desarrollar localmente; qué van a hacer con el empleo, numéricamente y en calidad; ¿van a desarrollar proveedores o van a importar absolutamente todo? Si el diputado Roggero va a impulsar una ley para que las telefónicas compren insumos nacionales no le va a ir bien. Pero si uno negocia, por sector, algún tipo de beneficio mutuo se pueden lograr cosas.

–¿Cuál es el riesgo de dejar que las multis se muevan en el mercado local por las leyes del mercado?

–El riesgo es que se conforme un modelo de armadurías en el que importan todo, con lo cual las multinacionales terminan recortando y precarizando empleo en relación a las empresas locales. Una hipótesis optimista diría que las propias multis en algún momento van a requerir el desarrollo de un entramado de industria local, debido a la "competitividad sistémica": sin proveedores locales, en un contexto de pobreza, resulta más difícil ser eficiente.

Y la nave va

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Channels Fullscreen Mail Print Edit

La Unión Europea y Latinoamérica

CUESTION DE PRIORIDADES

Por Camilo Taufic

El comercio exterior de América latina es el que crece más rápidamente en el mundo, comparado con el de otras regiones. En 1996 se exportaron 250 mil millones de dólares, y se importaron 272 mil millones, con un aumento de 11,5 por ciento en ambas corrientes, respecto a 1995. Las cifras preliminares de 1997 y 1998 confirman esta tendencia, que se ha mantenido a lo largo de toda la década. Los datos provienen del SELA (Sistema Económico Latinoamericano), integrado por 28 países, incluyendo los del Caribe angloparlante y Cuba. A pedido de los cancilleres del Grupo de Río, el SELA, conducido por el economista argentino Carlos Moneta, acaba de concluir un estudio sobre las perspectivas políticas de los intercambios comerciales de la región, titulado *Reflexiones en torno a la Cumbre Unión Europea - América Latina de 1999.*

Sobre los elementos del entorno internacional de corto y mediano plazo, el documento marca diferencias con la UE. "Nuestra región tiene prioridades distintas", advierte recordando los preparativos del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), iniciados en Miami en 1994 y potenciados en la reciente Cumbre de Santiago de Chile (abril 1998). "Aunque no se debe olvidar el interés general existente por diversificar nuestras relaciones externas", expresa.

El SELA sugiere, al mismo tiempo, "precisar el contenido del concepto *asociación estratégica* aplicable a América latina y usado recientemente por el Consejo Europeo". Recomienda estar vigilante frente a otras "asociaciones estratégicas" que se plantean los europeos, como el *Pacto Transatlántico UE/EE.UU.*, mencionado hace unas semanas por sir Leon Britton. En lo económico y comercial, ¿cuál sería el trato europeo hacia América latina y el Caribe ante la eventualidad de negociar una mayor apertura comercial con los EE.UU.?, se interroga el SELA. "¿Los europeos harían diferenciación, en cuanto a acceso a mercados, entre los dos procesos de negociación?".

No es la única duda latinoamericana. El SELA anota que la ampliación de la Unión Europea a Polonia, Hungría, Eslovenia, República Checa, Estonia y Chipre "tendrá incidencias sobre sus prioridades políticas", en el sentido de que su *eje* se desplazará hacia el Este de Europa "en detrimento de los países mediterráneos europeos, más cercanos a la América latina".

DOCUMENTOS SELA

Otro tema que preocupa al SELA es el peso de los productos agrícolas en la economía de los nuevos socios del Este de la Unión Europea. Los recién llegados se esforzarán por mantener las medidas proteccionistas en el sector agrícola, que estaban en retirada, rebajando así la chance exportadora latinoamericana en ese rubro.

El estudio sobre la cumbre del próximo año se da espacio, también, para poner al contraluz las implicaciones de la crisis financiera asiática y la instrumentación del Euro, en relación a América latina. Concluye que el comercio total con la Unión Europea alcanza a 80 mil millones de dólares anuales. Pero mientras las exportaciones *desde* la UE a Latinoamérica crecieron 130 por ciento en el curso de esta década, las exportaciones de la región *hacia* el viejo continente subieron sólo 13 por ciento, o sea, diez veces menos.

SITE: http://www.lanic.utexas.edu/~sela

EL COLOR DE LA CAMISETA

¿Es buena o mala la notable desnacionalización de la economía? Los dilemas que enfrenta el Gobierno para defender la estabilidad y estimular el empleo.

No es necesario leer a Carlos Marx para darse cuenta de que "El capital no tiene patria", una frase que a esta altura forma parte del sentido común. Sin embargo, el anuncio de Bunge & Born de que venderá Molinos Río de la Plata, la mayor empresa de alimentos del país, y la confirmación de que Macri cedió el control de Sevel a la francesa Peugeot volvió a instalar en la opinión pública la sensación de que las "empresas nacionales" son cada vez menos argentinas, aunque ahora que viene el Mundial gasten millones en publicidades que apelan a alentar a la selección de Passarella (que, a no dudarlo, es ciento por ciento argentina).

Hoy, toda la producción automotriz local están en manos de extranjeros. Todos los servicios públicos (teléfonos, agua, luz, gas) están administrados por extranjeros. Más del 50 por ciento de las ventas de alimentos, bebidas y tabaco son controladas por firmas multinacionales y, en cuanto le bajen el martillo a Molinos, la proporción superará el 60 por ciento. El 90 por ciento de las compras de los argentinos de limpieza y cosméticos son productos elaborados por empresas extranjeras. La lista sigue con el 80 por ciento de los neumáticos; el 76 por ciento de las ventas de electrónicos; el 82 por ciento de los productos químicos y petroquímicos; el 62 por ciento de la celulosa y papel; el 45 por ciento de los productos farmacéuticos; el 43 por ciento del petróleo, etc., etc. Sólo dos sectores escapan, por ahora, a la tendencia: cuero, donde es cuestión de tiempo para el ingreso del capital extranjero; y siderurgia, donde, protección e incentivos oficiales mediante, Techint y Acindar acaparan casi la totalidad del mercado.

¿Es buena o mala semejante extranjerización de la producción local?

En realidad, no es ni bueno ni malo, al menos para quienes no creen que la camiseta argentina deba ser vestida sólo por los argentinos.

Pero sí plantea un problema desde el punto de vista macroeconómico para la Convertibilidad: a futuro agravará el desequilibrio externo que tanto preocupa al FMI (que, se sabe, no es argentino). Por un lado, porque en los próximos años comenzarán a madurar las inversiones extranjeras ocurridas entre 1992 y 1995 y las mutis que en ese período aportaron capitales al país empezarán a remitir las utilidades a sus países de origen. Por ejemplo, las ganancias actuales de las dos telefónicas suman alrededor de 600 millones de pesos. ¿Los van a dejar acá o los van a remitir al exterior? Si los giran al exterior –lo más lógico– esos fondos representan un tercio de las exportaciones argentinas anuales de petróleo.

Por otro lado, las multinacionales instaladas en Argentina explican buena parte del déficit de la balanza comercial. Por caso, los 1500 millones de déficit comercial del sector automotor del año pasado representaron un tercio del rojo comercial. Un trabajo reciente de Daniel Chudnovsky y Andrés López, en tanto, demuestra que en 1996 de los 100 mayores importadores del país, casi el 70 por ciento eran empresas transnacionales, en tanto entre las top 100 exportadoras su participación era muy inferior: el 42 por ciento. De otro modo, en un año en que Argentina logró un superávit total de 50 millones de dólares, el balance comercial de las multinacionales radicadas en el país fue negativo en unos 1500 millones.

No siempre las transnacionales presentan un gran déficit comercial en el país en que aterrizan. Depende de cuán "arraigadas" estén en el entramado productivo local. Si desarrollan un red de proveedores locales entonces importarán menos bienes de capital e insumos, que comprarán a empresas argentinas. Si además se dedican a producir, entonces importarán menos bienes finales que comercializan en el mercado interno aprovechando los canales de distribución de firmas locales. Y habrá más "made in Argentina", aunque la empresa no lo sea.

Este es uno de los desafíos que presenta la extranjerización de la economía al Gobierno. Los expertos Roberto Bisang, del instituto industrial de la Universidad de General Sarmiento, y Andrés López, del CENIT, discuten en **Cash** cuáles son los caminos para maximizar beneficios y minimizar costos de la extranjerización de la economía argentina. Aunque discrepan sobre la suerte de las empresas nacionales, ambos coinciden en que el Gobierno algo puede hacer.

"El último dinosaurio"

"B&B era el último de los grandes dinosaurios", dice Bisang, quien pese a la puesta en venta de Molinos y otras empresas alimenticias piensa que el holding no desaparecerá. "Factura más de 13 mil millones a nivel internacional en el comercio de granos, y tienen margen para crecer en este segmento", afirma. López opina distinto: "Dicen que se van a dedicar al comercio de cereales. Pero Cargill, su competidor, se está asociando a empresas químicas para desarrollo de nuevas semillas. El negocio no es como a fines del siglo XIX: poner los granos en la bolsa de arpillera y listo". Ambos coinciden en explicar la venta con argumentos conocidos: problemas con una cadena de comercialización controlada por los híper; conflictos entre accionistas y el hecho de que la marca nacional hoy no sea un activo como era antes.



Roberto Bisang, experto en grupos económicos

"NO DESAPARECERAN"

Sandra Cartasso

–¿Los grupos económicos locales van a desaparecer?

–No. Las multinacionales están ganando peso en la economía argentina pero los grupos locales van a seguir existiendo. Muchos de ellos ya operan internacionalizados con filiales en el exterior. Y van a seguir haciendo acuerdos estratégicos con multinacionales. Este es un proceso de limpieza de mercado. Acá había cuarenta y se van a consolidar entre 12 y 15 grupos relevantes, más otro tanto intermedios.

–Suena a una visión optimista dado el ritmo de extranjerización de la economía local.

–Los grupos locales se reconvirtieron de manera asombrosa. Los comportamientos son muy heterogéneos. Pero, en general, lograron encontrar otras ganancias cuando se les cortó la gran fuente de los contratos del Estado. Todos pensaban que con la apertura los iban a arrasar, pero supieron reacomodarse en mercados menos expuestos a la competencia externa; con las privatizaciones; en actividades intensivas en recursos naturales; o mediante acuerdos con multinacionales. Luego, se decía que no iban a aguantar el Tequila porque estaban muy endeudados.

–¿Por ejemplo?

–Argentina tiene tres clases de holdings. Los viejos grupos nacidos a fines del siglo pasado, del cual B&B es el más relevante. Los otros dos que quedan son Quinsa, del Grupo Bemberg, ahora con sede en Luxemburgo, y Alpargatas, que tambalea. Pero hay un segundo pelotón de grupos, nacidos durante la sustitución de importaciones, que siguen un proceso de expansión, luego de una fuerte reorganización interna. Techint, Perez Companc, Arcor. Y Aluar, en aluminio, que hoy factura cerca de mil millones de dólares.

–Macri esta semana se desprendió del control de Sevel.

–Sí. Pero está posicionándose muy fuerte en alimentos, en informática, construcciones y ahora en el Correo. Macri factura 4 mil millones de dólares. No va a desaparecer. Mastellone hizo una alianza estratégica con Danone hace tres años y, pese a lo que se creía, no sólo no sucumbió sino que crece. Clarín, con la consolidación del multimedio. Bagó y Roemmers crecen en laboratorios. Pescarmona en ingeniería y construcciones. Y se pueden seguir contando varios grupos intermedios en agroindustrias.

–¿Cuál es el tercer grupo?

–Los que crecieron aceleradamente, muy diversificados y con alto riesgo financiero: Soldati, Roggio, Fortabat, tal vez Acindar. Todos especulan con que Soldati va a quebrar. Pero hasta ahora supo jugar al filo de la navaja con el endeudamiento. Su activo neto inicial era de 100 millones de dólares y hoy es de 700 millones. En diez años se capitalizó y pasó de ser un grupo de primera "C" a competir con los grandes.

> **Argentina:** *"Los grupos locales y las multinacionales tienen cada vez más intereses mezclados. Va a seguir existiendo la Unión Industrial Argentina".*

–¿Cómo juega el boom de los fondos de inversión, locales y extranjeros, en este proceso?

–Los extranjeros acechan a grupos del segundo y tercer grupo, y como tienen una gran capacidad financiera les presentan un desafío. Los que tienen el centro de decisiones a nivel local, el CEI, Exxel, AVP de Soldati, en parte se nutren con fondos surgidos también en grupos locales que venden parte de sus negocios. Buscan una mayor rentabilidad cuando la tasa de interés de largo en Estados Unidos es muy baja. Para que estos grupos financieros sigan haciendo estos negocios en Argentina es necesario una economía dinámica, porque compran a cinco y venden a siete. Y para realizar la valorización de activos no debe haber recesión. Están haciendo apuestas a que el modelo sigue.

–¿Quién será en el futuro el interlocutor del Gobierno en cuestiones de política económica: los grupos o las multinacionales?

–Los dos, porque sus intereses están cada vez más mezclados. Va a seguir habiendo una Unión Industrial Argentina, en la medida en que se acepte orgánicamente este hecho.

–¿Y qué tipos de políticas habría que discutir?

–Hay un campo muy grande que podría llamarse los "alambrados de los mercados". Las normas técnicas que regulen ciertos mercados. Decime cómo se van a regular los medicamentos en el Mercosur y yo te digo cuántos grupos quedarán. Lo mismo con el sistema de control de calidad de los alimentos. O con el marco regulatorio de las comunicaciones.

–Así planteado suena a que habrá un gran lobby empresarial.

–Es cierto, aunque la discusión debería plantearse en el plano técnico según las condiciones de cada mercado. La segunda cuestión es cómo se arman los entes de regulación sectoriales para aplicar normas que vayan mucho más allá del cumplimiento de los pliegos para los servicios públicos. Finalmente, me parece que empezará a discutirse con los grupos la política laboral. Los grupos hoy tienen entre el 20 y 25 por ciento de la mano de obra industrial. Con otras 20 multinacionales está el grueso de la mano de obra del sector industrial. Concertar ahí puede ser clave: objetivos de empleo, capacitación, calidad del trabajo.

–Hay quienes plantean en caso de una crisis, las multis suelen retirar sus capitales más rápido del país.

–¿Vos creés que si hay una corrida cambiaria Techint no va a poner la plata a salvo en otro país? Para la estabilidad económica, desde el punto de vista macro, no hay diferencia.

OR DE
ISETA

¿Es buena o mala la notable desnacionalización de la economía? Los dilemas que enfrenta el Gobierno para defender la estabilidad y estimular el empleo.

gentino). Por un lado, porque en los próximos años comenzarán a madurar las inversiones extranjeras ocurridas entre 1992 y 1995 y las mutis que en ese período aportaron capitales al país empezarán a remitir las utilidades a sus países de origen. Por ejemplo, las ganancias actuales de las dos telefónicas suman alrededor de 600 millones de pesos. ¿Los van a dejar acá o los van a remitir al exterior? Si los giran al exterior –lo más lógico– esos fondos representan un tercio de las exportaciones argentinas anuales de petróleo.

Por otro lado, las multinacionales instaladas en Argentina explican buena parte del déficit de la balanza comercial. Por caso, los 1500 millones de déficit comercial del sector automotor del año pasado representaron un tercio del rojo comercial. Un trabajo reciente de Daniel Chudnovsky y Andrés López, en tanto, demuestra que en 1996 de los 100 mayores importadores del país, casi el 70 por ciento eran empresas transnacionales, en tanto entre las top 100 exportadoras su participación era muy inferior: el 42 por ciento. De otro modo, en un año en que Argentina logró un superávit total de 50 millones de dólares, el balance comercial de las multinacionales radicadas en el país fue negativo en unos 1500 millones.

No siempre las transnacionales presentan un gran déficit comercial en el país en que aterrizan. Depende de cuán "arraigadas" estén en el entramado productivo local. Si desarrollan un red de proveedores locales entonces importarán menos bienes de capital e insumos, que comprarán a empresas argentinas. Si además se dedican a producir, entonces importarán menos bienes finales que comercializan en el mercado interno aprovechando los canales de distribución de firmas locales. Y habrá más "made in Argentina", aunque la empresa no lo sea.

Este es uno de los desafíos que presenta la extranjerización de la economía al Gobierno. Los expertos Roberto Bisang, del instituto industrial de la Universidad de General Sarmiento, y Andrés López, del CENIT, discuten en **Cash** cuáles son los caminos para maximizar beneficios y minimizar costos de la extranjerización de la economía argentina. Aunque discrepan sobre la suerte de las empresas nacionales, ambos coinciden en que el Gobierno algo puede hacer.

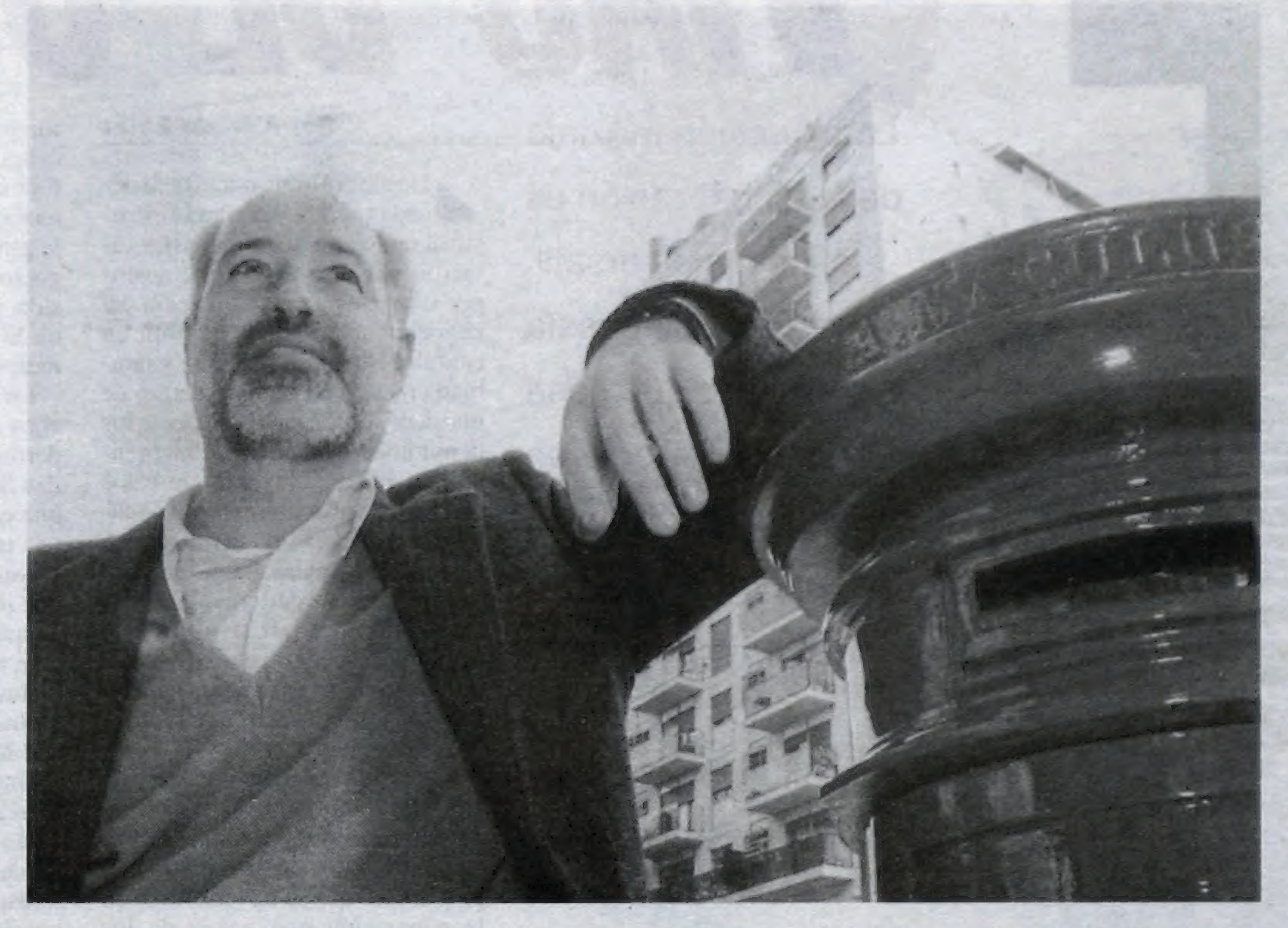
"El último dinosaurio"

"B&B era el último de los grandes dinosaurios", dice Bisang, quien pese a la puesta en venta de Molinos y otras empresas alimenticias piensa que el holding no desaparecerá. "Factura más de 13 mil millones a nivel internacional en el comercio de granos, y tienen margen para crecer en este segmento", afirma. López opina distinto: "Dicen que se van a dedicar al comercio de cereales. Pero Cargill, su competidor, se está asociando a empresas químicas para desarrollo de nuevas semillas. El negocio no es como a fines del siglo XIX: poner los granos en la bolsa de arpillera y listo". Ambos coinciden en explicar la venta con argumentos conocidos: problemas con una cadena de comercialización controlada por los híper; conflictos entre accionistas y el hecho de que la marca nacional hoy no sea un activo como era antes.



Roberto Bisang, experto en grupos económicos

"NO DESAPARECERAN"



Sandra Cartasso

–¿Los grupos económicos locales van a desaparecer?

–No. Las multinacionales están ganando peso en la economía argentina pero los grupos locales van a seguir existiendo. Muchos de ellos ya operan internacionalizados con filiales en el exterior. Y van a seguir haciendo acuerdos estratégicos con multinacionales. Este es un proceso de limpieza de mercado. Acá había cuarenta y se van a consolidar entre 12 y 15 grupos relevantes, más otro tanto intermedios.

–Suena a una visión optimista dado el ritmo de extranjerización de la economía local.

–Los grupos locales se reconvirtieron de manera asombrosa. Los comportamientos son muy heterogéneos. Pero, en general, lograron encontrar otras ganancias cuando se les cortó la gran fuente de los contratos del Estado. Todos pensaban que con la apertura los iban a arrasar, pero supieron reacomodarse en mercados menos expuestos a la competencia externa; con las privatizaciones; en actividades intensivas en recursos naturales; o mediante acuerdos con multinacionales. Luego, se decía que no iban a aguantar el Tequila porque estaban muy endeudados.

–¿Por ejemplo?

–Argentina tiene tres clases de holdings. Los viejos grupos nacidos a fines del siglo pasado, del cual B&B es el más relevante. Los otros dos que quedan son Quinsa, del Grupo Bemberg, ahora con sede en Luxemburgo, y Alpargatas, que tambalea. Pero hay un segundo pelotón de grupos, nacidos durante la sustitución de importaciones, que siguen un proceso de expansión, luego de una fuerte reorganización interna. Techint, Perez Companc, Arcor. Y Aluar, en aluminio, que hoy factura cerca de mil millones de dólares.

–Macri esta semana se desprendió del control de Sevel.

–Sí. Pero está posicionándose muy fuerte en alimentos, en informática, construcciones y ahora en el Correo. Macri factura 4 mil millones de dólares. No va a desaparecer. Mastellone hizo una alianza estratégica con Danone hace tres años y, pese a lo que se creía, no sólo no sucumbió sino que crece. Clarín, con la consolidación del multimedio. Bagó y Roemmers crecen en laboratorios. Pescarmona en ingeniería y construcciones. Y se pueden seguir contando varios grupos intermedios en agroindustrias.

–¿Cuál es el tercer grupo?

–Los que crecieron aceleradamente, muy diversificados y con alto riesgo financiero: Soldati, Roggio, Fortabat, tal vez Acindar. Todos especulan con que Soldati va a quebrar. Pero hasta ahora supo jugar al filo de la navaja con el endeudamiento. Su activo neto inicial era de 100 millones de dólares y hoy es de 700 millones. En diez años se capitalizó y pasó de ser un grupo de primera "C" a competir con los grandes.

> **Argentina:** ***"Los grupos locales y las multinacionales tienen cada vez más intereses mezclados. Va a seguir existiendo la Unión Industrial Argentina".***

–¿Cómo juega el boom de los fondos de inversión, locales y extranjeros, en este proceso?

–Los extranjeros acechan a grupos del segundo y tercer grupo, y como tienen una gran capacidad financiera les presentan un desafío. Los que tienen el centro de decisiones a nivel local, el CEI, Exxel, AVP de Soldati, en parte se nutren con fondos surgidos también en grupos locales que venden parte de sus negocios. Buscan una mayor rentabilidad cuando la tasa de interés de largo en Estados Unidos es muy baja. Para que estos grupos financieros sigan haciendo estos negocios en Argentina es necesario una economía dinámica, porque compran a cinco y venden a siete. Y para realizar la valorización de activos no debe haber recesión. Están haciendo apuestas a que el modelo sigue.

–¿Quién será en el futuro el interlocutor del Gobierno en cuestiones de política económica: los grupos o las multinacionales?

–Los dos, porque sus intereses están cada vez más mezclados. Va a seguir habiendo una Unión Industrial Argentina, en la medida en que se acepte orgánicamente este hecho.

–¿Y qué tipos de políticas habría que discutir?

–Hay un campo muy grande que podría llamarse los "alambrados de los mercados". Las normas técnicas que regulen ciertos mercados. Decime cómo se van a regular los medicamentos en el Mercosur y yo te digo cuántos grupos quedarán. Lo mismo con el sistema de control de calidad de los alimentos. O con el marco regulatorio de las comunicaciones.

–Así planteado suena a que habrá un gran lobby empresarial.

–Es cierto, aunque la discusión debería plantearse en el plano técnico según las condiciones de cada mercado. La segunda cuestión es cómo se arman los entes de regulación sectoriales para aplicar normas que vayan mucho más allá del cumplimiento de los pliegos para los servicios públicos. Finalmente, me parece que empezará a discutirse con los grupos la política laboral. Los grupos hoy tienen entre el 20 y 25 por ciento de la mano de obra industrial. Con otras 20 multinacionales está el grueso de la mano de obra del sector industrial. Concertar ahí puede ser clave: objetivos de empleo, capacitación, calidad del trabajo.

–Hay quienes plantean en caso de una crisis, las multis suelen retirar sus capitales más rápido del país.

–¿Vos creés que si hay una corrida cambiaria Techint no va a poner la plata a salvo en otro país? Para la estabilidad económica, desde el punto de vista macro, no hay diferencia.

El Buen Inversor

VIAS DE CONTAGIO

La expresión máxima de la globalización es el negocio bursátil. Aunque cuesta creerlo, lo que pasa en Moscú rebota en San Pablo y termina pegando en Seúl. En la mira están todos los mercados emergentes, incluido B.A.

Por Alfredo Zaiat

Desde la última mitad de la década pasada y con más intensidad en los 90, los financistas tuvieron más beneficios que costos por sumarse a la globalización del negocio bursátil. El dinero fluía en cantidad impulsando booms y también cracs, pero siempre dentro de una corriente de crecimiento de los denominados mercados emergentes. La idea excluyente entre los bancos de inversión internacionales era que, para obtener rápidas y elevadas ganancias, había que destinar parte de sus carteras a esas plazas exóticas. Pero la crisis asiática cambió el escenario e hizo estallar por los aires ese paradigma que dominó en los últimos años a la aldea bursátil global.

La corrida especulativa en Rusia contra el rublo, como la que a fines del año pasado sufrió también Brasil contra el real, forman parte del giro brusco que se ha registrado en la percepción que tienen de los emergentes los administradores de fondos extranjeros. Y no es que esos inversores no distingan las diferencias entre Indonesia, Argentina y Pakistán. Lo que sucede es que la globalización alcanzó en el negocio bursátil su máxima expresión, y los canales de conexión entre lo que sucede en uno y en otro mercado son instantáneos.

En estos días turbulentos, muchos se desconciertan que ante el derrumbe de Moscú sean arrastradas San Pablo y Buenos Aires; o que el caos de Indonesia precipite una tercera ola de la crisis asiática y ponga en la mira a Japón. Aunque resulta difícil de asimilar para aquellos que están alejados de la city, las vías de contagio son inmediatas, y en ellas actúan los fondos globales. En estos momentos, tres son los conductos que transfieren y potencian el desbarranco de los mercados emergentes:

1 La violenta y despiadada especulación de los *brokers* extranjeros, que no tienen la más mínima consideración para desarmar de un plumazo sus posiciones. Ante el nerviosismo que atrapa a los operadores locales, los fondos del exterior aprovechan el caos para hacer diferencias.

2 La imperiosa necesidad de contar con liquidez. Los fondos de inversión, como Fidelity y otros gigantes financieros que manejan el dinero de los futuros y actuales jubilados de Estados Unidos, necesitan tener dinero en efectivo para hacer frente a retiros. Y no atacan solamente al mercado que es epicentro de la crisis, como en estos días Rusia, sino que van a otros que todavía no se derrumbaron y pueden obtener todavía precios atractivos por sus activos. Ese comportamiento potencia y difunde la crisis.

3 La creciente aversión a los emergentes que están sintiendo los administradores del dinero caliente. Y no es para menos. En los últimos tres años las colocaciones en Wall Street y en las plazas europeas ofrecieron retornos superiores a las realizadas en plazas emergentes. Con un riesgo menor, las ganancias que obtuvieron fueron mayores. Por lo tanto, no debe sorprender su repliegue de esos mercados exóticos.

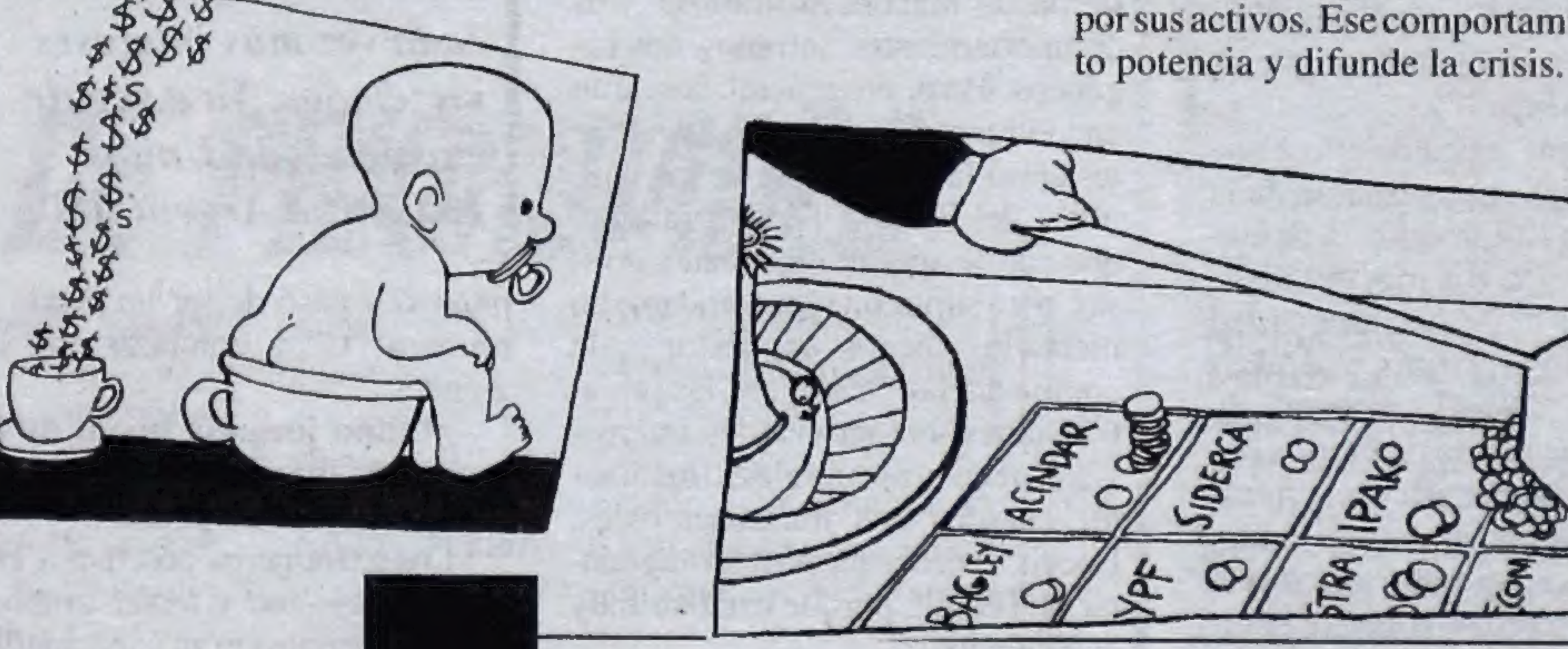
De todos modos, esto no significará la muerte de los emergentes ni nada que se le parezca. La elevada volatilidad de las cotizaciones en esas plazas seguirá atrayendo a los cazadores de ganancias rápidas. Y, tarde o temprano, el derrumbe de los precios de los activos terminará por tentarlos para apostar de nuevo. En ese momento, volverán a esgrimir los argumentos conocidos de la potencialidad de crecimiento que tienen los países emergentes y, por lo tanto, las crecientes utilidades que podrán contabilizar las empresas. Al menos, ahora ya se sabe cómo es el desarrollo y final de esa historia.



TASAS

	VIERNES 22/05 en $	VIERNES 22/05 en u$s	VIERNES 29/05 en $	VIERNES 29/05 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	6,5	6,0	6,7	5,9
a 60 días	7,1	6,4	7,3	6,3
Caja de Ahorro	3,0	2,3	3,1	2,3
Call Money	6,4	5,9	5,7	5,2

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.



LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 27/05	14.560
Depósitos al 20/05	
Cuenta Corriente	9.861
Caja de Ahorro	7.943
Plazo Fijo	13.549
	en u$s
Reservas al 27/05	
Oro y dólares	22.750
Títulos Públicos	1.819

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

INFLACION

(en porcentaje)

Mayo 1997	-0,1
Junio	0,2
Julio	0,2
Agosto	0,2
Septiembre	0,0
Octubre	-0,2
Noviembre	-0,2
Diciembre	0,2
Enero 1998	0,6
Febrero	0,3
Marzo	-0,1
Abril	0,0

Inflación acumulada últimos 12 meses: 1,2%.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 22/05	Viernes 29/05	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	2,170	2,080	-4,1	-16,1	-12,6
Alpargatas	0,232	0,222	-4,3	-16,2	-47,1
Astra	1,660	1,580	-4,8	-9,2	-7,6
Bansud	8,550	8,350	-2,3	-11,2	-18,9
Central Costanera	3,100	2,900	-6,5	-13,4	20,8
Comercial del Plata	1,130	1,080	-4,4	-24,5	-31,7
Siderar	4,350	4,100	-5,7	-15,5	-3,5
Siderca	2,150	2,020	-6,0	-16,2	-23,2
Banco Francés	8,150	7,660	-6,0	-21,0	-17,5
Banco Galicia	5,200	5,160	-0,8	-14,7	-5,3
Garovaglio	2,100	2,020	-3,8	-6,9	-34,8
Indupa	0,900	0,860	-4,4	-11,8	-28,3
Irsa	3,680	3,540	-3,8	-8,5	-4,8
Molinos	1,910	2,570	34,6	12,4	7,7
Peréz Compac	5,600	5,510	-1,6	-8,3	-21,3
Renault	2,320	2,070	-10,8	-22,2	51,2
Telefónica	3,350	3,270	-2,4	-15,1	-12,8
Telecom	6,450	6,200	-3,9	-13,9	-12,0
YPF	33,000	31,100	-5,8	-10,1	-6,4
Indice Merval	626,390	602,010	-3,9	-13,9	-12,4
Indice General	**21.209,060**	**20.542,760**	**-3,1**	**-11,6**	**-11,0**

DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–

–*¿Cuáles son las perspectivas de la Bolsa tras el remezón de las plazas internacionales de las últimas semanas?*

–La Bolsa está sensibilizada ante las turbulencias externas. Esto explica la apatía de los inversores. Va a seguir la volatilidad. De todos modos hay muchos papeles cuyos precios parece difícil que puedan bajar mucho más salvo un sacudón grave en otros mercados. Para quien sea selectivo, además, existen oportunidades de compra como BGH y el CEI que están por emitir nuevas acciones. El MerVal empezará a subir hacia fines de año.

–*¿Por qué se retraen, pese al fuerte crecimiento de la economía local, los inversores extranjeros?*

–El grueso de las inversiones internacionales están manejadas por fondos que salen en bloque de todos los mercados emergentes cuando ven una perturbación en alguno de ellos.

ME JUEGO

FRANCISCO MONDOLFO
Gerente de Inversiones de Rabello y Cía.

–*¿No está pesando el clima preelectoral?*

–No creo que estén influyendo los problemas políticos. En cambio, sí hay que tener en cuenta que Argentina tiene un gran competidor, Brasil, que además de ser un mercado mucho más grande, este año es más atractivo gracias a las privatizaciones.

–*¿Cómo evalúa el actual nivel de turbulencia externa?*

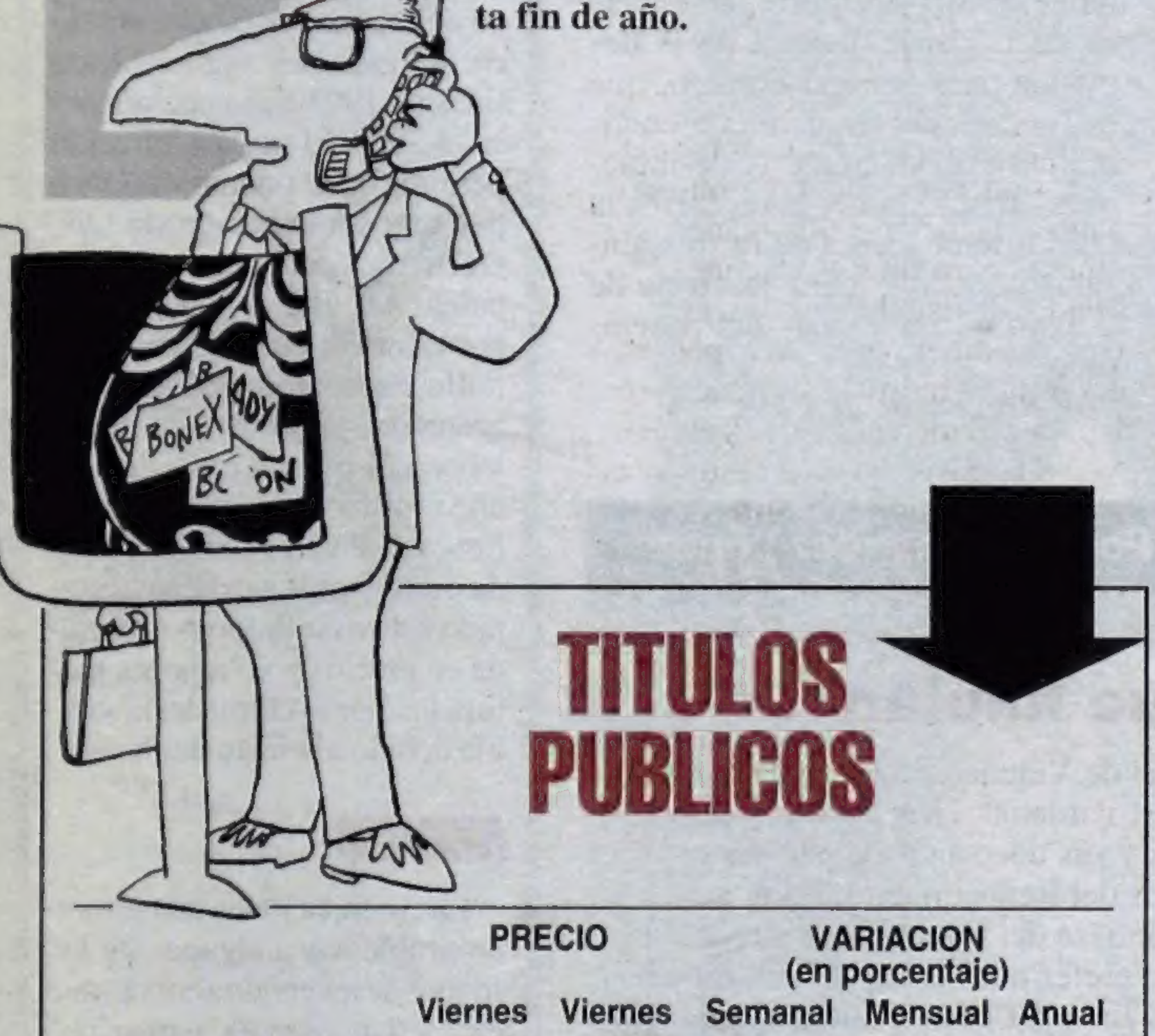
–La situación internacional se ha agravado, sobre todo por algunos focos del sudeste asiático, donde una de las mayores temores es una devaluación en China. Y por los problemas de balanza de pago de Rusia. Pero, por el otro lado, también es cierto que Estados Unidos, que es el motor de la economía mundial, sigue mostrando crecimiento y grandes avances de productividad.

–*¿Qué acciones recomendaría?*

–Lo más conveniente es ser muy cauteloso, pero considerando el largo plazo me gusta Acindar, Siderar, Minetti y Telefónica.

–*¿Y qué oportunidades ve en los títulos públicos?*

–No los aconsejo porque no esperamos que tengan una mejora considerable hasta fin de año.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 22/05	Viernes 29/05	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	125,400	124,250	-0,9	-0,2	6,8
Bocon I en dólares	128,300	127,700	-0,5	0,0	5,4
Bocon II en pesos	103,800	103,150	-0,6	-2,2	4,2
Bocon II en dólares	122,700	122,400	-0,2	-0,6	4,8
Bónex en dólares					
Serie 1989	98,100	98,000	-0,1	0,6	2,5
Serie 1992	97,850	97,800	-0,1	0,3	1,6
Brady en dólares					
Descuento	84,250	83,125	-1,3	-3,3	-0,8
Par	74,875	74,875	0,0	0,0	2,0
FRB	90,875	89,875	-1,1	-2,0	0,3

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

AGRO

El gobierno desistió de eliminar la vacunación contra la aftosa

La política y la prudencia

Bernardo Cané, ex titular del Senasa, criticó un intento de presentar como hecho político el fin de la vacunación. Las condiciones sanitarias no están dadas, afirmó.

Por Aldo Garzón

La sensatez primó sobre la ansiedad política. Con bombos y platillos el ministro de Economía, Roque Fernández, pensaba presentar esta semana ante la Oficina Internacional de Epizootias (OIE), en París, el pedido de reconocimiento para Argentina de país libre de aftosa sin obligación de vacunación. Pero la idea fue descartada sobre la marcha, al tomar conciencia de que no correría la mejor suerte. Para Bernardo Cané, quien durante ocho años dirigió el Servicio Nacional de Sanidad Animal (Senasa), el intento era altamente imprudente, advirtiendo que aún es mucho lo que falta por hacer.



El 82% de los productores hubiera seguido vacunando.
Antes que el beneficio, midieron el riesgo.

"Fue muy sensato desistir –manifestó a **Cash** el ex funcionario–, porque no se había consultado a los actores económicos y esto se iba a transformar en un anuncio político." No hace mucho tiempo, la consultora que pilotea Cané desde su alejamiento del Senasa reveló, luego de entrevistar a 200 productores de nueve provincias, que el 82 por ciento hubiera optado por demorar los beneficios del levantamiento de la vacunación, por considerar demasiado riesgosa la medida. El 93 por ciento de los técnicos consultados opinó de igual modo.

> **Pendientes:** *Cané, el principal responsable del éxito en la lucha contra la aftosa, enumeró 14 puntos que faltan cumplir para abandonar la vacunación.*

Luego de la declaración del país libre de aftosa pero con la obligación de seguir vacunando, algunos quisieron acelerar los tiempos. En marzo pasado se lanzó el Plan 1998-2000 de Erradicación de la Aftosa, que contemplaba dejar de vacunar en abril del '99. El tema generó preocupación. Cané dice que no es tan fácil: "Primero hay que avisar a la OIE –que agrupa a 124 países–, esperar un año y dejar pasar otro más para pedir el reconocimiento, que puede llegar recién al siguiente". En total, tres años como mínimo.

Cané, el principal responsable del éxito alcanzado por la Argentina en su lucha contra la aftosa, enumeró algunos de los 14 puntos que, según él, faltan cumplir para abandonar la vacunación. "No se afianzó el control sobre puertos, aeropuertos y zonas fronterizas, no mejoró la capacitación del personal técnico, no se creó el Banco de Emergencias de Vacunas ni se estableció el fondo económico previsto en el '94 por si hay un nuevo brote de aftosa. No se verifica, además, la situación sanitaria de los países vecinos." Al respecto, Cané recordó que aún hay aftosa en Perú, Bolivia y algunas zonas de Brasil.

El 20 de este mes regresa la comisión de inspectores de la Unión Europea que produjo el último y desfavorable dictamen sobre la calidad de las carnes argentinas. Este tema pasa también por la actuación del Senasa, dirigido ahora por Luis Barcos, sobre el cual Cané evitó cargar directamente las críticas. Pero el ex funcionario recordó a **Cash** que esos mismos inspectores suspendieron hace tres años, por varios meses, los envíos de pesca del Japón, y que hacia la misma época trabaron las exportaciones de carne de los Estados Unidos a Europa.

"No se trata de nada en especial contra la Argentina, y lo peor que podría pasarnos no es que nos reduzcan la Cuota Hilton de 28 mil toneladas anuales, sino que directamente nos eliminen, por algún tiempo, de la lista de exportadores autorizados", advirtió. La Europa comunitaria sigue exigiendo una adecuada trazabilidad de la hacienda. De aquí al 2000, cuando se pueda identificar al vacuno del cual procede cada corte de carne, los exportadores argentinos deben estar en condiciones, por lo menos, de informar sobre la categoría del animal faenado y si fue alimentado a pasto o en forma intensiva.

ENFOQUE

Por Héctor Walter Valle *

Como señala Paul Krugman y recomienda enfáticamente el FMI, dentro de la lógica de este modelo, para compensar la pérdida de competitividad que implica el tipo de cambio fijo se requiere provocar una persistente deflación salarial, sumada a la total flexibilización de las condiciones laborales que implica su precarización.

De tal modo, con este marco de política económica, el desempleo y la precarización laboral son dos fenómenos que han llegado para quedarse. Frente a esta circunstancia, por un lado, la Alianza se debate en sus contradicciones entre el apoyo al modelo y la evidencia que el mismo supone seguir anclando las tasas de desocupación en niveles inaceptables y por largo plazo. Por el otro, se advierte que los especialistas más afines al Gobierno insisten en despegar al problema de su génesis en el funcionamiento del plan.

A tal fin definen a la desocupación existente, básicamente, como una consecuencia de las distorsiones en la oferta de trabajo que impiden aprovechar mejor las oportunidades que aparecen por el lado de la demanda agregada. Una versión estilizada del punto de vista oficial describe al mercado laboral como un mundo dual. En el mismo convivirían un sector muy moderno, que no tiene nada que envidiar al Primer Mundo, donde la fuerza de trabajo se encuentra adecuadamente protegida, con pleno goce de las normas laborales y disfrutando de apropiada seguridad social. En la otra parte de ese planeta laboral como en el Tercer Mundo, ocurre lo opuesto. En ese territorio informal de la economía reina la ilegalidad, la marginalidad y la exclusión. Constituye el espacio social donde se concentran los problemas mayores del desempleo, la precariedad y la pobreza.

A partir de tal diagnóstico la receta se cae de madura: hay que ampliar el espacio de la zona moderna. El funcionamiento del modelo supuestamente empujaría en esa dirección. Y para ayudarla, en el plano laboral sería preciso generalizar las formas flexibles en el sector moderno. Al mismo tiempo sería necesario capacitar a los trabajadores para que sus calificaciones se adapten a las necesidades de la demanda.

> **Modelo:** *La Alianza se debate en la contradicción entre el apoyo al modelo y la evidencia que supone anclar la desocupación en niveles inaceptables.*



En consecuencia, llevados por la inercia de ese razonamiento, y acá viene lo perverso, oblicuamente se está induciendo un diagnóstico donde buena parte de la culpa por el desempleo le cabe a los trabajadores. A los sindicalizados debido a que, egoísta y corporativamente, se resisten a perder sus derechos laborales adquiridos y los que se encuentran desocupados porque no cuentan con un nivel adecuado de capacitación para aprovechar la plétora de oportunidades que supuestamente les ofrece el mercado.

La realidad, tozuda y cotidianamente, se encarga de desmentir a ese mundo idílico de las relaciones laborales que supuestamente regirían en el sector moderno de la economía y los ejemplos sobran.

La muerte de seis obreros de la construcción que trabajaban para una de las empresas líderes del ramo en una torre de la Avenida Alem, no sólo permitió recordar el carácter paupérrimo al que ha sido reducidas las compensaciones por accidentes del trabajo, sino también el grado predominante de explotación del trabajo en los sectores modernos. La jornada de trabajo de estos hombres superaba las doce horas diarias, con remuneraciones inferiores a los dos pesos por hora. Sabido es que condiciones laborales de ese tipo son las que predominan en los sectores que más han crecido a partir de 1991.

Vale decir que contrariamente a lo que enuncian los economistas oficiales, la situación del mercado laboral avanza en la dirección inversa a la que enuncian. Son las condiciones del tramo moderno las que se parecen cada vez más a las que predominan en el sector informal y no al revés. Explorar contradicciones de este tipo rápidamente lleva al cuestionamiento del modelo. Supone interrogarse acerca de la capacidadreal de la demanda para generar empleo, que es función del esquema de crecimiento prevaleciente y, de inmediato, lleva a poner patas arriba la tesis oficial acerca de las responsabilidades que tiene la oferta de trabajo en las causas del desempleo.

* *Presidente de Fide.*

El baúl de Manuel

Por M. Fernández López

Ejércitos privados

Los ejércitos privados y los jueces amigos no son fenómenos nacidos en nuestro tiempo ni pasaron inadvertidos a la ciencia económica. Adam Smith indagó las funciones necesarias al Estado liberal: la de administrar justicia –lo que equivale a aplicar sanciones–, según él, se remontaba al origen de la propiedad privada. Ya Rousseau, en 1754, derivó la desigualdad entre los hombres de la apropiación excluyente de la tierra. "Allí donde hay gran propiedad, hay gran desigualdad –decía Smith– y por cada uno muy rico debe haber al menos 500 pobres, y la abundancia de los menos supone la indigencia de los más. La abundancia de los ricos excita la indignación de los pobres. Sólo bajo el escudo del magistrado civil, el propietario de una valiosa propiedad puede dormir una sola noche con seguridad." Pero las sentencias del juez, sin una fuerza coercitiva, serían palabras al viento. El *escudo* del juez necesitaba el brazo del soldado, y aquí Smith era menos explícito. El que es rico puede pagar a otros para que cuiden su propiedad. Quien paga a un sereno comanda a un ejército mercenario... de *un* soldado. El muy rico puede pagar un ejército más numeroso. Al parecer, los ejércitos privados mercenarios se originaron en fuerzas armadas regulares que, caídas en el ejercicio disoluto de la fuerza, y en la práctica del asesinato y el saqueo a la población civil, de pronto quedaban disponibles por haber desaparecido el motivo de su creación. A mediados del siglo XIV, en la Guerra de los Cien Años (13381453), los caballeros –reserva moral de Francia– se habían hecho mercenarios: gente armada (de ahí, gendarme) y violenta, que vivía bien, gracias al robo, el asesinato y la violación. A finales de la guerra los ejércitos se habían convertido en bandas errabundas de asesinos, asaltantes y secuestradores. El caballero más famoso del siglo, Bertrand Du Guesclin, gran condestable de Francia, fue claro: "Hemos violado mujeres, quemado casas, asesinado niños, y pedido rescates de todo el mundo, hemos comido sus vacas y cabras y robado sus gansos y cerdos, hemos bebido sus vinos y violado sus iglesias". Cuatro siglos después, Mercier de la Riviere reconoció que no había propiedad sin seguridad; el orden social, según él, descansaba en: *libertad, propiedad, seguridad.* Nuestro Manuel Belgrano aceptaba esa terna, pero le añadió: *igualdad.* No hay seguridad con desigualdad extrema.

Muertos que hablan

Rodrigo Borja o Borgia, natural de Valencia, sobrino del papa Calixto III, ascendió de obispo a cardenal, vicecanciller y papa, como Alejandro VI, en 1492, y sus doce años de papado se recuerdan como los más corruptos del Renacimiento. Entre sus muchas amantes e hijos, con Vannozza dei Cattani tuvo y reconoció cuatro: Giovanni (1474), su preferido, Cesare (1476), Lucrezia (1480) y Goffredo (1481). En 1491 casó a Lucrezia con Querubín de Centelles, noble español. Casi de inmediato anuló el matrimonio. La casó con otro español, Don Gaspar de Procida, pero lo anuló al subir al papado. En 1493 la casó con Giovanni Sforza, señor de Pesaro. Aliado al rey de Nápoles y con ambiciones sobre la Romagna, anuló el matrimonio en 1497. Ese año tras una cena de Lucrezia, Cesare y Giovanni, este último apareció asesinado en las aguas del Tíber. Se dijo que el hijo preferido del Papa fue víctima de los celos de Cesare. El papa mismo vio la mano de sus enemigos políticos y formó una alianza con el rey de Nápoles, a quien ni conocía, y casó en 1498 a Lucrezia con su hijo Alfonso de Aragón, duque de Bisceglie, un hermoso joven de 18 años, de quien Lucrezia se enamoró perdidamente. A los seis meses Lucrezia anunció su embarazo. Pero, informada de que el Papa había concertado casar a Cesare con una princesa francesa, Lucrezia supo que era el fin de su propio matrimonio. Alfonso, sin esperar el nacimiento de su hijo, huyó de Roma. El Papa la envió a Spoleto, donde los jóvenes se reencontraron. Un mes mástarde, Lucrezia tuvo un varón, que llamaron Rodrigo. En 1499 Lucrezia y su esposo se reunieron en el Vaticano, pero el 15/6/1500 fue mortalmente herido en cuello y hombros. En estado terminal fue llevado al Papa, quien le puso guardia todo el día, que impedía entrar a extraños a la habitación de Alfonso. Lucrezia lo cuidó hasta recuperarse. Pero poco después, alguien pasó delante de la guardia sin llamar la atención y lo estranguló. Se marcó a Cesare, pero todo es dudoso, como la muerte del padre de Hamlet o la muerte de Cantillon. El economista, de ciertos hechos infiere teorías, pero a la muerte, sólo la estudia en sus términos naturales –mortalidad infantil, hipótesis del ciclo vital–, no otras muertes, frecuentes en faraones (Akhenaton), zares (Iván el Terrible), presidentes (Kennedy) y allegados al poder (Juan Duarte). Seres tan inmensos que se estorban y necesitan hacerse lugar eliminando al otro.

BANCO DE DATOS

SEGUROS

Los juicios entablados a las compañías de seguros totalizaban 95.113 en septiembre de 1997, 0,6 por ciento menos respecto del mismo mes del año anterior. De ese total, según las últimas estadísticas difundidas por la Superintendencia de Seguros, el 58 por ciento correspondieron al rubro Automotor y el 36 a Accidentes del Trabajo.

Sobre ruedas

-cantidad de demandas, al 30 de septiembre de 1997-

Automotores	54.666
Accid. del trabajo	33.654
Respons. civil	3.288
Vida colectivo	1.874
Riesgos varios	471
Combinado familiar	325
Incendio	146
Caución	143
Accid. personales	96

Fuente: *Superintendencia de Seguros*

BAESA

La embotelladora de Pepsi Cola sigue avanzando en la reestructuración de su deuda: concluyó el canje de 56,8 millones de dólares de los 60 que emitió en obligaciones negociables a fines de 1993 con vencimiento en el 2000. El trueque ofrecido permitía optar por nuevas ON o por una combinación de ON, efectivo y/o acciones de la compañía. Así, Baesa tiene el 99,5 por ciento de su deuda por 700 millones conformada por sus acreedores. Por otro lado, su balance del primer trimestre del año mostró ventas por 81,2 millones de dólares con una pérdida de 18,9 millones. Este resultado estuvo influido por la caída en precios y volúmenes facturados por el clima desfavorable debido al efecto del Niño.

FONDAGRO

Las inundaciones han puesto en problemas a algunos de los fondos de inversión agrícola que prometían grandes ganancias. Un caso es el Fondagro (Fondo Agrícola Regional Cosecha 97/98), en manos de la administradora Mercofond. Este fondo tiene inversiones en las provincias de Santiago del Estero, Formosa, Chaco y Santa Fe, donde ha inyectado capitales por 161,5 miles de pesos en la producción de soja, maíz y algodón. Del informe a la Bolsa, al 30 de abril último, surge que el Fondagro de acuerdo al rendimiento de los cultivos y los precios esperados de mercado "arroja una situación de equilibrio".

INPLAST

El grupo líder en la fabricación de envases plásticos descartables lanzó al mercado Obligaciones Negociables por 4 millones de pesos para consolidar su proceso de expansión. La empresa, producto de la fusión en 1993 de Plástica Inplast y Fornalit, ha invertido 16 millones de dólares desde 1995, incluyendo la apertura de una planta industrial en Brasil. El año último sus ventas alcanzaron los 32,5 millones de pesos, con exportaciones por 2,8 millones.